UNIVERSITAS INDONESIA

INBANK: STRATEGI INTEGRASI LEMBAGA KEUANGAN UNTUK PENYALURAN KREDIT MIKRO DI INDONESIA

Disusun oleh:

Evita Martha Dewi

1506690555

Departemen Ilmu Ekonomi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Indonesia

2018

LEMBAR PENGESAHAN

1. Judul Karya	:	inBank: Strategi Integrasi Lembaga Keuangan untuk Penyaluran Kredit Mikro di Indonesia
2. Profil Penulis		
a) Nama Lengkap	:	Evita Martha Dewi
b) NIM	:	1506690555
c) Jurusan	:	Ilmu Ekonomi
d) Universitas/Institut/Politeknik	:	Universitas Indonesia
e) Alamat e-mail	:	evita.martha@gmail.com
3. Anggota Penelitian	:	-
4. Dosen Pembimbing	:	Prof. Mayling Oey-Gardiner, Ph.D.
5. Tempat/Tanggal Pengesahan	:	Depok, 16 April 2018

Menyetujui,

Kepala PKM FEB UI	**Dosen Pembimbing**
Pribadi Setiyanto, S.E., M.A.	Prof. Mayling Oey-Gardiner, Ph.D.
NIP 19575221987031002	NIDK 8820350017

Direktur Kemahasiswaan	**Penulis**
Dr. Arman Nefi, S.H., M.M.	Evita Martha Dewi
NUP 0508050277	NIM 1506690555

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama Mahasiswa	: Evita Martha Dewi
Tempat/Tanggal Lahir	: Denpasar, 21 Maret 1997
Program Studi	: Ilmu Ekonomi
Fakultas	: Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Perguruan Tinggi	: Universitas Indonesia
Judul Karya Tulis	: inBank: Strategi Integrasi Lembaga Keuangan untuk Penyaluran Kredit Mikro di Indonesia,

dengan ini menyatakan bahwa karya tulis yang saya sampaikan pada kegiatan Pilmapres ini adalah benar karya saya sendiri tanpa tindakan plagiarisme dan belum pernah diikutsertakan dalam lomba karya tulis.

Apabila di kemudian hari ternyata pernyataan saya tersebut tidak benar, saya bersedia menerima sanksi dalam bentuk pembatalan predikat Mahasiswa Berprestasi.

Depok, 16 April 2018

Mengetahui,

Prof. Mayling Oey-Gardiner, Ph.D.
NIDK 8820350017

Yang menyatakan,

METERAI TEMPEL 252FDAEF983386976 6000 ENAM RIBU RUPIAH

Evita Martha Dewi
NIM 1506690555

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa karena dengan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan karya tulis yang berjudul “inBank: Strategi Integrasi Lembaga Keuangan untuk Penyaluran Kredit Mikro di Indonesia” untuk diajukan sebagai salah satu syarat dalam proses Pemilihan Mahasiswa Berprestasi Nasional tahun 2018.

Penulis mengucapkan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya atas semua bantuan yang telah diberikan, baik secara langsung maupun tidak langsung selama penyusunan karya tulis. Secara khusus, rasa terima kasih tersebut penulis sampaikan kepada pihak-pihak berikut.

1. Kedua orang tua penulis, Bapak Made Wijana Putra Antara dan Ibu Ni Nyoman Swardani yang selalu mendukung segala aktivitas penulis.
2. Prof. Mayling Oey-Gardiner, Ph.D., selaku dosen pembimbing yang memberikan kepercayaan kepada penulis serta senantiasa memberikan arahan dan motivasi dalam pembuatan karya tulis ini.
3. Bapak Pribadi Setiyanto, S.E., M.A., civitas Pusat Kegiatan Mahasiswa dan Dekanat FEB UI yang membantu proses administrasi selama proses seleksi Mahasiswa Berprestasi Nasional.
4. Sahabat-sahabat penulis yang selalu memberikan semangat dalam setiap kegiatan penulis: Albert Eka Saputra, Jovan Zachari Emirmusa, Giani Raras, Jascha Santoso, Intan Dian Syaputra, dan Putra Prima Raka.
5. Teman-teman dalam delegasi Universitas Indonesia for *Harvard National Model UN* 2017 dan *Board of Director* StudentsCatalyst Jakarta 2018.

Penulis berharap, semoga karya tulis ini dapat memberikan hal yang bermanfaat dan menambah wawasan bagi pembaca serta ke depannya dapat diterapkan dalam rangka meningkatkan efisiensi penyaluran kredit bagi UMKM dan meningkatkan inklusi keuangan di Indonesia.

Depok, 16 April 2018

Evita Martha Dewi

ABSTRAK

UMKM merupakan sektor penggerak bagi suatu negara untuk mencapai *sustainable development goals* (SDGs) khususnya SDG yang berkaitan dengan pekerjaan yang layak dan pertumbuhan ekonomi (SDG 8), industri, inovasi dan infrastruktur (SDG 9), serta pengurangan kesenjangan ekonomi (SDG 10). Namun, UMKM di Indonesia masih menghadapi banyak masalah, terutama mengenai akses pembiayaan ke lembaga keuangan formal. Melihat permasalahan tersebut, penulis mengusulkan rekomendasi kebijakan, yaitu **inBank**, sebuah strategi integrasi lembaga keuangan untuk menyalurkan kredit mikro bagi UMKM di Indonesia. Dalam strategi ini, Bank Umum akan menjalankan *Linkage Program* dengan LKM dan *branchless banking* melalui program Laku Pandai yang melibatkan agen untuk memperluas jangkauan kredit mikro ke UMKM. Lalu, proses permintaan kredit yang diproses bank umum akan dibuat lebih cepat dan efisien melalui proses penilaian kredit yang melibatkan kerja sama dengan perusahaan teknologi finansial. Dalam proses distribusi uang, bank umum akan bekerja sama dengan perusahaan telekomunikasi untuk pembuatan rekening bank yang berbasis nomor telepon seluler. Dengan demikian, nasabah dapat secara mudah melakukan pembayaran kredit serta transaksi keuangan lain melalui sistem *mobile banking* ini. Program inBank akan membantu lembaga keuangan untuk menjangkau pelaku UMKM yang belum tersentuh, membuat proses permintaan kredit menjadi jauh lebih cepat, dan proses transaksi menjadi lebih mudah baik bagi pelaku UMKM maupun bank sehingga inklusi keuangan bagi UMKM dapat tercapai.

Kata Kunci: *UMKM, teknologi finansial, branchless banking, mobile banking, linkage program*

DAFTAR ISI

BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di Indonesia, UMKM merepresentasikan 97% dari total bentuk usaha yang ada, menyumbang sekitar 57% dari Produk Domestik Bruto (PDB), dan menyerap 96,9% dari total tenaga kerja (Lampiran 1)[1]. Melihat besarnya kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia, *Sustainable Development Goals* (SDGs) hanya dapat dicapai jika Indonesia berhasil membangun kesejahteraan UMKM yang kuat karena UMKM berperan penting untuk mencapai SDGs yang bersifat ekonomi, seperti pekerjaan yang layak dan pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan (*goal* 8), pembangunan industri, inovasi, dan infrastruktur (*goal* 9), dan pengurangan ketimpangan ekonomi (*goal* 10)[2]. Sayangnya, UMKM di Indonesia masih menghadapi banyak masalah, terutama akses ke pembiayaan formal. Berdasarkan data dari Bank Indonesia, saat ini 70% UMKM tidak mempunyai akses pembiayaan ke perbankan.

Karena keterbatasan akses ke lembaga keuangan formal, banyak pelaku UMKM menggunakan rentenir sebagai sumber pembiayaan usaha meskipun bunga pinjamannya sangat tinggi. Di Provinsi Jawa Barat, 40% dari 6 juta pelaku UMKM meminjam dana ke rentenir, dan lebih dari satu jutanya merupakan pelaku usaha mikro (Kamar Dagang dan Industri Jawa Barat, 2012). Hal ini tentu menghambat perkembangan UMKM. UMKM memilih rentenir karena proses pemberian kredit yang mudah dan pinjaman modal bersifat *quick cash*. Selain itu, UMKM tidak perlu menyediakan agunan ataupun *financial history*.

Untuk meningkatkan jumlah pembiayaan dari sektor formal bagi UMKM, Pemerintah mengeluarkan program Kredit Usaha Rakyat (KUR). Dalam program itu, perbankan diwajibkan untuk menyalurkan 20% kreditnya ke UMKM. Namun, KUR kurang efektif untuk membantu UMKM karena lebih banyak dinikmati oleh

---

[1] Badan Pusat Statistika, 2013 (Harga Konstan 2000).
[2] OECD, 2017.

kelompok usaha menengah (47%) dan kecil (31%), sementara kelompok usaha mikro hanya menikmati 22% dari KUR (Lampiran 2)[3].

Ketidakefisienan itu disebabkan oleh kesenjangan yang besar antara perbankan dan usaha mikro. Perbankan enggan menyalurkan KUR kepada usaha mikro karena isu informasi asimetris (perbankan tidak mengetahui kelayakan usaha UMKM) dan granularitas (nilai kredit yang kecil dan jumlahnya yang banyak dan tersebar) sehingga proses penyaluran kredit menjadi tidak efisien dari segi biaya. Selain itu, ada isu *moral hazard*. Karena KUR merupakan program yang disubsidi negara, penyaluran KUR oleh bank umum menjadi kurang hati-hati. Bank tidak mau mengeluarkan biaya besar untuk mencari UMKM yang layak sehingga KUR hanya diterima oleh UMKM yang sudah dikenal oleh bank.

Permasalahan yang dihadapi oleh UMKM, khususnya dalam permodalan usaha, perlu diatasi mengingat UMKM turut menjadi "jantung" perekonomian Indonesia. Lembaga-lembaga keuangan yang telah ada sebenarnya dapat memberikan dukungan yang kuat bagi permodalam UMKM.

1.2 Uraian Singkat Gagasan Kreatif

Berangkat dari permasalahan pada latar belakang di atas, diperlukan solusi agar proses penyaluran kredit mikro seperti KUR dapat lebih menyentuh pelaku UMKM. Solusi tersebut adalah mengintegrasikan berbagai sektor lembaga keuangan di dalam program yang bernama **Integrasi Perbankan (inBank)** untuk menggabungkan keunggulan dan meminimalkan kelemahan dari lembaga keuangan untuk menjangkau pelaku UMKM**.** Adapun pemangku kepentingan yang berperan antara lain lembaga keuangan mikro (LKM), bank umum, dan perusahaan teknologi finansial (*Fintech*). Untuk mendukung program inBank, diperlukan bantuan dari pemangku kepentingan lain seperti perusahaan telekomunikasi dan juga agen *branchless banking* seperti agen Layanan Keuangan Tanpa Kantor untuk keuangan inklusif (Laku Pandai) dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Perusahaan telekomunikasi berfungsi sebagai penyedia data transaksi telepon seluler dari pelaku UMKM untuk menganalisis kelayakan kredit dari UMKM. Sementara itu, agen *branchless banking* berfungsi sebagai perpanjangan

[3] Bank Indonesia, 2012.

tangan dari lembaga keuangan sehingga akses produk keuangan menjadi lebih mudah bagi UMKM.

1.3 Rumusan Masalah

Permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Bagaimana cara menggeser pembiayaan UMKM dari sumber pembiayaan informal menjadi formal dengan sistem inBank?
2. Bagaimana proses penyaluran kredit melalui sistem inBank bagi UMKM?
3. Apa manfaat yang dihasilkan oleh program inBank bagi pemangku kepentingan?

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Mengetahui cara untuk menggeser pembiyaan UMKM dari sumber pembiayaan informal menjadi formal dengan sistem inBank.
2. Mengetahui proses penyaluran kredit melalui sistem inBank bagi UMKM
3. Mengetahui manfaat yang dihasilkan oleh program inBank bagi para pemangku kepentingan.

1.5 Manfaat Penelitian

Melalui penelitian ini, diharapkan UMKM dapat mengakses kredit lebih mudah sehingga nantinya meningkatkan kesejahteraan UMKM dan pertumbuhan perekonomian secara keseluruhan. Selain itu, diharapkan Pemerintah dapat menggunakan kerangka kerja inBank untuk meningkatkan inklusi keuangan, terutama dalam penyaluran kredit mikro oleh LKM dan Bank Umum.

1.6 Metode Studi Pustaka

Dalam karya tulis ini seluruh analisis dijelaskan dengan menggunakan metode studi pustaka melalui data sekunder. Sumber dari studi pustaka ini bervariasi dari buku, jurnal, berita yang berasal dari media internasional maupun nasional. Sebagian besar data di dalam karya tulis ini menggunakan data yang berasal dari Badan Pusat Statistik, Otoritas Jasa Keuangan, dan Bank Indonesia.

BAB II
TELAAH PUSTAKA

2.1 SDGs dan Kaitannya dengan UMKM

Dukungan bagi UMKM untuk berkembang berkenaan dengan beberapa tujuan (*goals*) dalam SDGs sebagai berikut.

2.1.1 Hubungan UMKM dan SDG 8: Pertumbuhan Ekonomi yang Inklusif dan Berkelanjutan

Sebagian besar pekerja berketerampilan rendah dan menengah bekerja di UMKM. Jika akses pembiayaan bagi UMKM berjalan dengan baik, tingkat kesejahteraan bagi tenaga kerja pada sektor UMKM juga meningkat. Akses keuangan bagi UKM tertuang di **Target 8.3**, yaitu untuk mengembangkan kebijakan pembangunan ekonomi yang mendukung aktivitas produktif, menciptakan lapangan pekerjaan yang layak, kewirausahaan, kreativitas, dan inovasi, dan mendukung formalisasi dan pertumbuhan dari UMKM melalui aksesnya ke jasa keuangan.

2.1.2 Hubungan UMKM dan SDG 9: Industri, Inovasi, dan Infrastruktur

UMKM merupakan kunci utama inovasi. Menurut Baumol (2017), inovasi terkemuka pada beberapa dekade terakhir berasal dari perusahaan baru yang bersifat kecil, karena dibandingkan dengan usaha besar, mereka dapat menghasilkan produk-produk kreatif tanpa terikat dengan ketentuan formal.

2.1.3 Hubungan UMKM dan SDG 10: Pengurangan Ketimpangan Ekonomi

Dengan adanya perkembangan dari UMKM melalui peningkatan akses ke lembaga pembiayaan, diharapkan kesenjangan antara UMKM dan usaha besar akan mengecil. Selain itu, dengan peningkatan kesejahteraan UMKM, akan meningkat pula kesejahteraan pekerja pada UMKM yang mayoritas merupakan penduduk berpendapatan menengah ke bawah.

2.2 UMKM di Indonesia

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, terdapat beberapa definisi dari jenis usaha menurut skala usaha sebagai berikut.

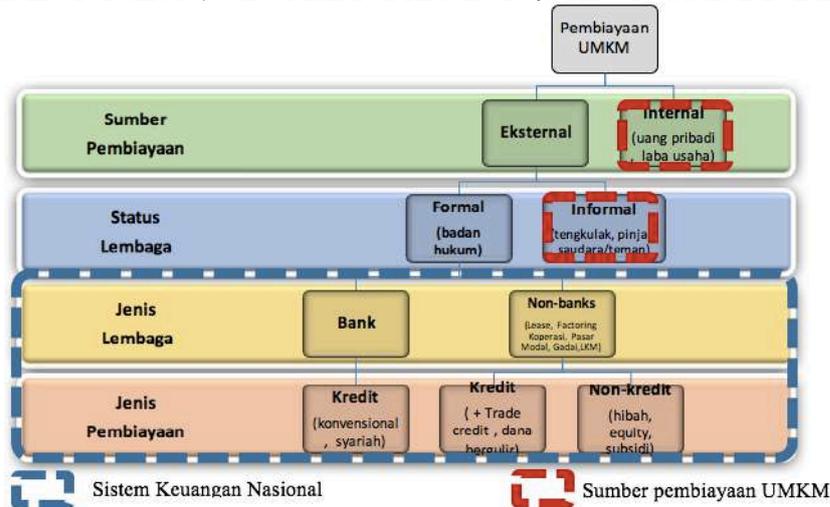
Tabel 1. Definisi Usaha Berdasarkan UU Nomor 20 Tahun 2008

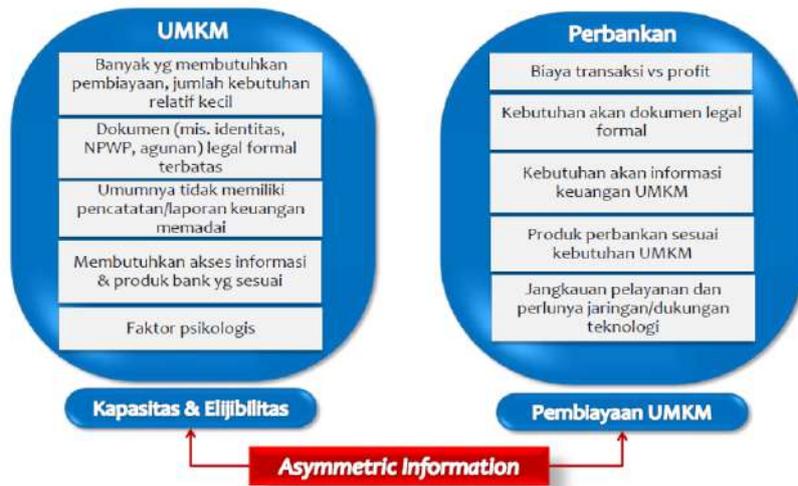
Nama Usaha	Omzet Per Tahun	Aset
Usaha Besar	> Rp 50 miliar	> Rp 10 miliar
Usaha Menengah	Rp 2,5 miliar – Rp 50 miliar	Rp 500 juta – Rp 10 miliar
Usaha Kecil	Rp 300 juta – Rp 2,5 miliar	Rp 50 juta – Rp 500 juta
Usaha Mikro	Hingga Rp 300 juta	Hingga Rp 50 juta

Menurut BPS, pada tahun 2013, terdapat 57.900.787 unit usaha. Dari jumlah tersebut, hampir seluruhnya (98,7%) berkategori usaha mikro (Lampiran 3). Menurut pembagian UMKM berdasarkan sektor, pada tahun 2016 UMKM didominasi sektor pertanian (50%) (Lampiran 4). Dilihat dari segi wilayah, mayoritas lokasi dan wilayah persebaran UMKM ada di wilayah perdesaan (79%). Oleh karena itu, mayoritas dari UMKM masih berstatus informal.

2.3 Permasalahan Pembiayaan UMKM di Indonesia

Berikut ini diagram yang menunjukkan skema pembiayaan UMKM.

Skema 1. Pembiayaan UMKM di Indonesia (Sumber: Olahan Penulis)

Sebagian besar UMKM masih menggunakan sumber pembiayaan dari internal ataupun pinjaman dari lembaga informal (dari tengkulak atau dari kenalan)

sehingga menghambat perkembangan UMKM. Oleh karena itu, terdapat berbagai usaha inklusi keuangan untuk memindahkan sumber pembiayaan UMKM menuju pembiayaan formal. Salah satunya melalui KUR. Namun, program kredit mikro seperti KUR belum efektif untuk memajukan UMKM karena kesenjangan yang lebar antara bank dan UMKM, yang digambarkan sebagai berikut.

Skema 2. Kesenjangan UMKM dan Bank Umum (Sumber: Bank Indonesia)

Pada skema di atas tampak bahwa kesenjangan antara UMKM dan bank umum disebabkan oleh keberadaan informasi asimetris. UMKM sering dipersepsikan sebagai bisnis berisiko gagal tinggi sehingga diberikan suku bunga yang tinggi. Karena itu, lembaga keuangan bank membutuhkan tambahan informasi tentang kelayakan bisnis UMKM. Selain itu, terdapat permasalahan mengenai pinjaman UMKM yang bersifat granularitas (pinjaman dalam nominal yang kecil namun banyak jumlahnya) sehingga tidak efisien secara biaya. Hal yang lain, agar terjangkau oleh UMKM di daerah pedesaan, bank harus membangun kantor cabang yang sangat mahal dari segi biaya. Berdasarkan riset Bank Indonesia, jumlah lembaga keuangan di suatu provinsi berkorelasi positif dengan proporsi penerima KUR. Semakin banyak lembaga keuangan yang ada, semakin besar pula proporsi warga penerima KUR (Lampiran 5).

2.4 Sistem *Branchless Banking* di Indonesia: Penerapan Laku Pandai OJK

Melihat tingginya biaya pembukaan kantor cabang dan sebagai upaya untuk meningkatkan inklusi keuangan, OJK meluncurkan program Layanan

Keuangan Tanpa Kantor dalam Rangka Keuangan Inklusif (Laku Pandai) pada tahun 2014. Program ini berfokus pada akses masyarakat untuk membuka tabungan di bank. Data Laku Pandai dapat dilihat pada Lampiran 6 dan 7.

Meskipun mampu meningkatkan inklusi keuangan di masyarakat, program ini masih memiliki beberapa masalah. Masalah pertama adalah kurangnya program kredit mikro, karena program ini lebih berfokus pada transaksi penyetoran uang dan transfer uang melalui pembukaan rekening bank. Permasalahan kedua adalah mengenai eksklusivitas dari agen. Saat ini, agen hanya boleh bekerja sama dengan satu bank umum saja sehingga alternatif pilihan terbatas.

2.5 Potensi Sinergi Lembaga Keuangan Mikro (LKM) dan *E-Money*

Salah satu model sinergi yang telah sukses adalah kerja sama M-Pesa (*mobile-money*) dan Musoni, sebuah lembaga keuangan mikro di Kenya. Model itu berhasil mengurangi biaya transportasi dari penagihan utang kepada masyarakat yang meminjam. Hasilnya, sumber daya dapat dialokasikan untuk memberikan pelatihan mengenai literasi keuangan kepada masyarakat dan bunga yang diberikan juga dapat diturunkan (Lampiran 8 dan 9).

2.6 Keberadaan Lembaga *Fintech* untuk *Credit Scoring*

Saat ini sudah banyak lembaga perusahaan teknologi finansial yang dapat melakukan penilaian kredit dengan pendekatan *Machine Learning* dan *Big Data and Advanced Analytics (BDAA)* untuk menilai kelayakan setiap peminjam. Contohnya perusahaan *fintech* Indonesia bernama Amartha. Dengan sistem penilaian itu, Amartha dapat memberikan penilaian terhadap nasabah yang bersifat *unbanked* dengan pemberian *grade*. *Grade* yang tinggi berarti nasabah memiliki risiko yang rendah untuk gagal bayar. Semakin tinggi *grade*, bunga yang diberikan semakin rendah. Selain Amartha, terdapat lembaga *fintech* Cignifi yang mampu menganalisis kredit dengan memanfaatkan *big data* dari penggunaan telepon seluler (Proses dapat dilihat di Figur 10 pada Lampiran).

BAB III
ANALISIS DAN SINTESIS

3.1 Inklusi Keuangan Bagi UMKM: Pergeseran Pembiayaan dari Sektor Informal menuju Formal

Pergeseran UMKM menuju pembiayaan formal akan berfokus pada lembaga keuangan yang sudah ada saat ini, yakni Bank Umum, LKM, dan Perusahaan Teknologi Finansial. Setiap lembaga keuangan mempunyai kekuatan dan kelemahan masing-masing, yang dipaparkan pada Tabel 2 di bawah ini:

Tabel 2. Keunggulan dan Kelemahan LKM, Bank Umum, dan Perusahaan *Fintech*

	LKM	***Bank Umum***	***Perusahaan Fintech***
Keunggulan	Lebih mudah diakses oleh masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah dan pelaku UMKM	Memiliki modal yang banyak, (alokasi KUR sebesar 20% dari total kredit)	Teknologi penilaian kredit menggunakan data non-konvensional; meminimalkan permasalahan informasi asimetris
Kelemahan	Permasalahan dari segi regulasi modal minimum OJK	Jumlah cabang bank tidak mampu menjangkau semua UMKM	Kurang diketahui oleh pelaku UMKM; dianggap metode yang kurang lazim

Untuk menggeser ke pembiayaan formal, berdasarkan latar belakang yang dijelaskan pada Bab 1, maka kita harus mengatasi masalah dari pembiayaan formal bagi UMKM yaitu sulitnya akses ke lembaga pembiayaan, lamanya proses registrasi dan validasi, dan lamanya proses distribusi kredit ke nasabah. Ketiga permasalahan itu dapat dipecahkan oleh inBank dengan skema pada Lampiran 10.

3.1.1 Permasalahan 1: Sulitnya Akses ke Lembaga Pembiayaan Formal

Dalam berekspansi akses ke lembaga pembiayaan formal, terutama pada UMKM yang ada di daerah desa yang belum terjangkau, bank memerlukan tambahan *channel*. Salah satu alternatif solusi adalah menambah cabang bank. Namun, ini membutuhkan biaya yang banyak dan proses yang lebih lama. Untuk itu, diperlukan strategi yang prosesnya lebih cepat dengan biaya lebih hemat.

Strategi yang diusulkan penulis adalah melalui program *branchless banking,* yaitu masyarakat dapat mengakses layanan perbankan melalui agen-agen perorangan, tanpa harus melalui kantor cabang resmi bank. Untuk kemudahan implementasi, penulis mengusulkan pengembangan dari dua program pemerintah.

Solusi 1A: Inklusivitas dari Program Laku Pandai oleh Bank Umum

Pada tahun 2014, pemerintah melalui OJK meluncurkan program Laku Pandai. Program ini memperbolehkan bank menunjuk agen-agen di tempat yang tidak terjangkau oleh bank untuk melakukan transaksi perbankan. Mereka adalah masyarakat yang mempunyai pengetahuan perbankan yang cukup, mempunyai usaha mikro dan kecil (dapat berupa warung atau toko), dan dapat melayani transaksi perbankan dalam jumlah terbatas.

Saat ini, program Laku Pandai hanya memperbolehkan agen menjadi agen eksklusif untuk satu bank. Penulis mengusulkan keagenan dibuat bersifat inklusif di mana agen dapat bekerja sama dengan lebih dari satu bank, sehingga opsi kredit ke masyarakat pun lebih banyak dan dapat disesuaikan sesuai kebutuhan mereka.

Solusi 1B: *Linkage Program* antara Bank Umum dan LKM

Strategi kedua adalah dengan memanfaatkan LKM melalui kerja sama penyuntikan modal atau *Linkage Program.* Sekarang beberapa bank umum juga memiliki kelebihan dana, namun tidak mampu menjangkau UMKM karena pembuatan kantor cabang yang mahal. Di sisi lain, banyak LKM yang kekurangan modal usaha. Oleh karena itu, bank umum dapat menyuntikkan modal ke LKM agar penyaluran kredit dapat tercapai ke pelaku UMKM yang lebih luas.

3.1.2 Permasalahan 2: Lamanya Proses Registrasi dan Validasi

Masalah kedua adalah lamanya lamanya proses untuk aplikasi kredit, terutama bagi UMKM yang berada di daerah terpencil karena semua proses harus melalui proses manual. Pertama, nasabah harus datang ke kantor cabang untuk konsultasi proses pengajuan. Kedua, nasabah harus datang lagi untuk mengumpulkan berkas pengajuan kredit. Ketiga, nasabah menunggu surveyor untuk survei langsung ke rumah. Keempat, nasabah harus menunggu validasi dan

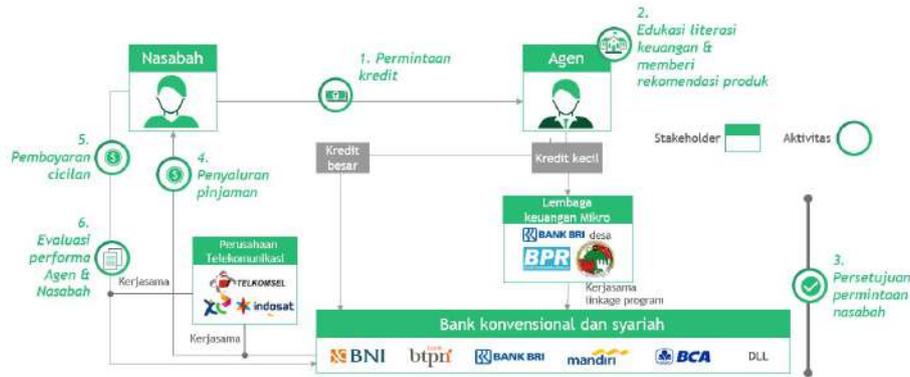
persetujuan dari bank. Proses itu memakan waktu dan menyulitkan kedua belah pihak. Penulis mengusulkan solusi yang melibatkan teknologi informasi (TI).

Untuk mempercepat langkah pertama dan kedua, penulis mengusulkan Bank untuk memperluas ekspansi melalui Laku Pandai dan LKM yang sudah dibahas di bagian 3.1.1. Untuk mempercepat langkah ketiga, penulis mengusulkan pembuatan otomatisasi sistem penilaian kredit berbasis *Big Data and Advanced Analytics (BDAA).* Dengan *BDAA*, proses dokumentasi dan validasi kredit menjadi jauh lebih cepat karena dapat dilakukan melalui *platform* digital, tanpa harus turun ke lapangan. Bank umum juga harus mempunyai kapabilitas *credit scoring* yang baik secara digital sehingga direkomendasikan untuk bekerja sama dengan perusahaan *financial technology* (Solusi 2*)*. Dalam melakukan *credit scoring,* dapat dilihat data pengeluaran dan pola penggunaan telepon seluler, yang dapat diperoleh melalui kerja sama dengan perusahaan telekomunikasi. Lalu, profil nasabah akan dipetakan untuk menentukan penawaran beserta suku bunga yang sesuai. Untuk mengatasi masalah poin keempat, bank dapat memberi notifikasi otomatis jika permintaan kredit sudah disetujui melalui SMS ke nasabah.

3.1.3 Permasalahan 3: Lamanya Proses Distribusi Uang

Saat ini, proses distribusi kredit umumnya diproses lebih dari satu hari. Umumnya, jika disetujui, bank akan mentrasfer uang ke agen, lalu agen akan mencairkan uang tersebut secara tunai ke nasabah. Untuk itu, penulis mengusulkan agar bank dapat bekerjasama dengan perusahaan telekomunikasi. Dengan sistem itu, bank dapat membuat rekening otomatis dengan menggunakan nomor telepon seluler nasabah, jika nasabah belum mempunyai rekening di bank tersebut. Lalu, kredit akan langsung ditransfer dari bank ke nasabah. Rekening ini dapat digunakan untuk *mobile-banking* (Solusi 3) di mana nasabah dapat langsung melakukan ragam transaksi melalui SMS di HP mereka: transfer uang ke rekening lain, mengecek saldo, membayar kredit, dan melakukan *cash-in* ataupun *cash-out* di agen keuangan. Lalu, pencairan pinjaman pun dapat dilakukan di agen terdekat.

3.2 Proses Pengajuan Kredit dengan Sistem inBank

Dengan program inBank, maka proses pengajuan kredit bagi UMKM akan menjadi jauh lebih mudah dan efisien karena inBank mempermudah akses bagi UMKM.

Skema 4. Proses Pengajuan Kredit dengan Sistem inBank
(Sumber: Olahan Penulis)

Berdasarkan skema 4 di atas, ada 6 tahapan pengajuan kredit sebagai berikut.

1. Proses permintaan simpanan/kredit

Pelaku UMKM cukup mengunjungi agen lembaga keuangan yang terdekat. Agen akan membantu melengkapi data nasabah, seperti foto Kartu Tanda Penduduk (KTP), Kartu Keluarga (KK), rekening listrik, dan nomor telepon seluler UMKM yang kemudian langsung dikirim ke bank melalui *platform* digital. Pada saat yang sama, agen akan menanyakan rekening bank dari UMKM. Bila UMKM belum memiliki rekening bank, agen akan membukakan rekening bank yang dapat langsung diakses dengan menggunakan nomor telepon seluler.

2. Edukasi literasi keuangan dan rekomendasi produk

Setelah melakukan pendataaan, agen akan memberikan rekomendasi produk yang sesuai dengan kebutuhan pelaku UMKM (misalnya berdasarkan jumlah dana yang dibutuhkan) dan kebutuhan dana ini akan dipenuhi oleh dana KUR baik dari LKM (melalui *linkage* program) maupun bank umum. Setelah pelaku UMKM setuju dengan syarat dan ketentuan produk kredit, agen akan mengirimkan data pelaku UMKM ke lembaga keuangan terkait.

Selain itu, agen juga diwajibkan menjadi garda terdepan untuk memberi pendidikan literasi keuangan, di antaranya memberi informasi produk keuangan, cara perencanaan keuangan, dan pengelolaan bisnis. Contohnya, agen dapat menghubungkan UMKM dengan mitra bisnis yang terdaftar di *database* mengenai UMKM untuk membantu mereka mengembangkan bisnis mereka.

3. Persetujuan lembaga keuangan

Lembaga keuangan yang bekerja sama dengan perusahaan *fintech* akan menerima serta mengolah data yang diberikan oleh agen. Nasabah dapat mengetahui apakah kreditnya akan diterima atau tidak pada hari yang sama.

4. Penyaluran pinjaman

Setelah disetujui, pinjaman akan disalurkan oleh bank melalui rekening pelaku UMKM yang dapat diakses melalui telepon seluler. Kemudian, pinjaman dapat dicairkan di agen lembaga keuangan terdekat.

5. Pembayaran kredit

Nasabah dapat membayar melalui pesan singkat berbayar (SMS) tanpa harus datang ke bank melalui *mobile banking*. Selain itu, mendekati tanggal pembayaran, penulis mengusulkan agar nasabah diberikan SMS notifikasi untuk mengingatkan pelaku UMKM untuk membayar (jika saldo cukup) atau mengisi saldo (jika saldo kurang). Perusahaan telekomunikasi akan membantu proses permintaan dari nasabah dan selanjutnya lembaga keuangan akan menerima dana.

6. Evaluasi Pembayaran Kredit

Ketika UMKM mulai membayar cicilan kredit, perlu adanya evaluasi bagi agen dan UMKM. UMKM dievaluasi dari kelancaran pembayaran kredit. Pembayaran yang lancar akan mempermudah mereka untuk mengajukan kredit ke depannya. Performa agen dinilai dari skor umpan balik yang diberikan UMKM melalui SMS. Apabila mendapatkan penilaian yang baik, agen akan diberi komisi dan apabila mendapatkan penilaian yang buruk, agen akan diberikan peringatan hingga dicabut izin beroperasinya. Detail skema ini dapat dilihat di Lampiran 12

3.3 Manfaat bagi Pemangku Kepentingan Terkait

Program inBank akan mendatangkan manfaat bagi semua pemangku kepentingan yang terkait, yaitu pelaku UMKM, Lembaga Keuangan Mikro (LKM), bank umum, lembaga keuangan mikro, perusahaan telekomunikasi, dan perusahaan teknologi finansial, dan agen *branchless banking.*

Dengan inBank, pelaku UMKM tidak akan kesulitan dalam menjangkau lembaga keuangan karena sudah banyak agen Laku Pandai dan LKM Agen siap menyediakan informasi serta rekomendasi produk yang sesuai dengan kebutuhan nasabah. Karena menggunakan teknologi, proses pencairan dana dan pembuatan rekening dapat dilakukan secara lebih cepat dan efisien. Selanjutnya, transaksi pun dapat dilakukan dengan mudah melalui telepon seluler. Nasabah juga mampu mendapatkan pinjaman meskipun tidak memiliki histori peminjaman.

Bagi LKM**,** inBank menguntungkan karena mereka dapat menerima modal tambahan dari bank umum dengan *linkage program,* sehingga dapat.memperluas penyebaran kredit ke masyarakat dan mengjangkau lebih banyak UMKM.

Bagi bank umum, inBank membantu bank untuk mengurangi biaya administrasi dari lembaga keuangan untuk menyentuh UMKM karena telah dibantu oleh LKM dan agen Laku Pandai. Selain itu, inBank membantu menambah basis nasabah untuk kemudian meningkatkan pendapatan bank serta mempercepat proses validasi untuk pembukaan rekening yang kompleks.

Bagi perusahaan telekomunikasi, inBank dapat membantu perusahaan untuk meningkatkan pendapatan karena perusahaan akan mendapatkan *fee* dari setiap pemrosesan transaksi keuangan yang menjembatani bank dan nasabah.

Bagi perusahaan teknologi finansial, inBank akan membantu perusahaan teknologi finansial untuk lebih dikenal di ekosistem keuangan Indonesia. Potensi ke depannya, bank dapat bekerja sama lebih lanjut, tidak hanya dalam kapabilitas *credit scoring,* namun juga dalam penyaluran kredit. Dengan demikian, pendapatan perusahaan teknologi finansial pun dapat meningkat.

Sistem inBank juga membuka peluang pekerjaan bagi masyarakat sebagai agen Laku Pandai. Dengan penggunaan teknologi informasi, agen dapat mendapatkan calon nasabah yang potensial dan memberikan rekomendasi yang cocok bagi nasabah secara mudah**.**

BAB IV
SIMPULAN DAN REKOMENDASI

4.1 Simpulan

Untuk menggeser pembiayaan UMKM dari sumber pembiayaan informal menjadi formal, diperlukan solusi untuk mengatasi masalah aksesibilitas, mengurangi lamanya proses registrasi dan validasi, serta mempercepat proses distribusi kredit ke nasabah. Melalui sistem inBank, yang merupakan integrasi lembaga keuangan, ketiga permasalahan itu dapat diatasi. Masalah aksesibilitas dapat diselesaikan dengan kerja sama antara bank umum dan LKM melalui *linkage program* dan penggunaan agen *branchless banking* seperti agen Laku Pandai yang dibuat oleh OJK. Masalah lamanya proses registrasi dan validasi dapat diselesaikan dengan menyelesaikan masalah informasi asimetris yang dapat dilakukan dengan kerjasama antara bank umum dan perusahaan teknologi finansial. Dengan kerja sama itu, bank dapat menggunakan teknologi penilaian kredit dari perusahaan teknologi finansial sehingga proses permintaan kredit akan lebih cepat dan mudah. Untuk mengurangi lama proses distribusi kredit ke nasabah, bank dapat bekerja sama dengan perusahaan telekomunikasi untuk membuat sistem *mobile banking* berbasis SMS, yang di dalamnya proses penyaluran dan pembayaran kredit menggunakan rekening bank yang merupakan nomor telepon seluler nasabah.

Dengan sistem inBank, pelaku UMKM cukup datang ke agen Laku Pandai atau LKM terdekat untuk mendapatkan kredit. Agen akan membantu proses pendaftaran pelaku UMKM dan mengirim data UMKM ke bank umum untuk diproses. Bank umum yang bekerja sama dengan perusahaan finansial teknologi akan melakukan analisis kredit terhadap permintaan pinjaman UMKM dan memberi *grade* terhadap kelayakan kredit dari pelaku UMKM dan bunga yang sesuai untuk pinjaman pelaku UMKM tanpa menggunakan data dan mekanisme yang kompleks. Apabila kredit disetujui, pelaku UMKM dapat menerima kredit secara langsung dari rekening telepon seluler pelaku UMKM melalui sistem *mobile banking*.

Selain bermanfaat bagi pelaku UMKM, keberadaan sistem inBank juga akan memberikan manfaat bagi para pemangku kepentingan lainnya, seperti Lembaga Keuangan Mikro (LKM), bank umum, agen *branchless banking*, perusahan telekomunikasi (telco), dan perusahaan teknologi finansial. Dengan inBank, LKM dan bank umum akan mendapatkan tambahan nasabah. Sementara itu, perusahaan telekomunikasi dan perusahaan teknologi finansial akan mendapatkan tambahan pendapatan dari *fee* per transaksi keuangan melalui sistem inBank baik untuk melakukan analisis kredit maupun untuk penyaluran kredit. Selain itu, inBank juga membuka peluang pekerjaan baru bagi masyarakat Indonesia untuk menjadi agen *branchless banking*.

4.2 Rekomendasi

Pada masa mendatang diharapkan layanan inBank dapat berekspansi: tidak hanya menyediakan akses kepada pinjaman saja, tetapi juga akses ke asuransi dan pembiayaan mikro sehingga masyarakat dapat menikmati seluruh jasa keuangan dengan mudah.

Selain itu, dibutuhkan beberapa usaha untuk menjadikan agen *branchless banking* menjadi garda terdepan untuk peningkatan inklusi keuangan dan literasi keuangan. Pertama, untuk membantu para agen *branchless banking*, sebaiknya dibangun jaringan agen pada tingkat kecamatan. Sering kali agen memiliki berbagai kendala, seperti masalah pendanaan dan produk, sehingga keberadaan jaringan agen dapat membantu mereka untuk berdiskusi dalam menyelesaikan permasalahan ini. Keberadaan jaringan agen juga dapat membantu lembaga keuangan untuk melakukan beberapa fungsi supervisi serta memberi dukungan dengan lebih efisien. Kedua, penerbit/mitra harus menggiatkan kegiatan supervisi, pemantauan, dan edukasi mengenai produk kepada agen sehingga agen dapat menyalurkan informasi ini ke pengguna.

DAFTAR PUSTAKA

Amartha. ‘Kredit Skor Dinamis dengan Pendekatan Machine Learning’ [Online]. Tersedia di: https://amartha.com/id_ID/cara-kerja/ (Diakses pada 28 Februari 2018)

Amin, Ashirul. (2018). Machine Learning Meets Credit Scoring: How it Can Help Reduce Loan Delinquency Costs. NextBillion.net [Online]. Tersedia di: https://nextbillion.net/machine-learning-meets-credit-scoring-how-it-can-help-reduce-loan-delinquency-costs/ (Diakses pada 26 Maret 2018)

Bank Indonesia dan LPPI. (2015). Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) [Online]. Jakarta, Bank Indonesia. Tersedia di: http://www.bi.go.id/id/umkm/penelitian/nasional/kajian/Documents/Profil%20Bisnis%20UMKM.pdf (Diakses pada 28 Februari 2018)

Baumol, William J. (2017). Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. [Online]. Tersedia di: https://www.colorado.edu/ibs/es/alston/econ4504/readings/Baumol%201990.pdf (Diakses pada 26 Maret 2018).

Crunchbase. ‘Cignifi’ [Online]. Tersedia di: https://www.crunchbase.com/organization/cignifi#section-overview (Diakses pada 28 Februari 2018)

Hamil, Kristina. (2018). SMEs and the Sustainable Development Goals (SDGs). Development3.com [Online]. Tersedia di: http://development3.com/smes-sustainable-development-goals-sdgs/ (Diakses pada 26 Maret 2018)

Iqbal, Muhammad. Mengapa Penyaluran KUR Belum Terarah dan Belum Efektif?. Republika [Online]. Tersedia di: http://republika.co.id/berita/ekonomi/keuangan/16/06/27/o9fnho408-mengapa-penyaluran-kur-belum-terarah-dan-belum-efektif (Diakses pada 26 Maret 2018)

Kamal-Chaoui, Lamia. (2017). Unlocking the potential of SMEs for the SDGs. OECD Development Matters [Online]. Tersedia di: https://oecd-development-matters.org/2017/04/03/unlocking-the-potential-of-smes-for-the-sdgs/ (Diakses pada 26 Maret 2018)

KPMG Indonesia. (2015). ‘New Indonesian Branchless Banking’ and Microfinance Laws – a catalyst for microfinance growth?’ [Online]. Tersedia di: https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/07/id-ksa-financial-inclusion-indonesia.pdf (Diakses pada 28 Februari 2018)

Lenddo. Credit Scoring Solution [Online]. Tersedia di: https://www.lenddo.com/pdfs/Lenddo_FS_CreditScoring_201705.pdf (Diakses pada 28 Februari 2018)

LPEM FEB UI. (2018). ‘Layanan Keuangan Digital dan Laku Pandai: Inklusivitas Kendala dan Potensi’. Policy Brief [Online]. Tersedia di:

http://www.lpem.org/wp-content/uploads/2017/03/Policy-Brief-8-pages1263.pdf (Diakses pada 28 Februari 2018)

Otoritas Jasa Keuangan. ‘Informasi Umum Lembaga Keuangan Mikro’ [Online]. Tersedia di: http://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/Pages/Lembaga-Keuangan-Micro.aspx (Diakses pada 28 Februari 2018)

Otoritas Jasa Keuangan. ‘Laku Pandai’ [Online]. Tersedia di: http://www.ojk.go.id/id/Pages/Laku-Pandai.aspx (Diakses pada 28 Februari 2018)

Sindo News. (2012). ‘40% Pelaku UMKM Terjerat Utang Rentenir’ [Online]. Tersedia di: https://ekbis.sindonews.com/read/562928/36/40-pelaku-umkm-terjerat-utang-rentenir-1327462460 (Diakses pada 26 Maret 2018).

The SMERU Research Institute. (2005). ‘Microfinance in Indonesia’ [Online] Tersedia di: http://www.smeru.or.id/sites/default/files/publication/news13.pdf (Diakses pada 28 Februari 2018)

The World Bank. (2014). ‘Financial Inclusion Data/Global Findex’. [Online] Tersedia di: http://datatopics.worldbank.org/financialinclusion/country/indonesia (Diakses pada 28 Februari 2018)

United Nations. Progress of Goal 8 in 2017 [Online]. Tersedia di: https://sustainabledevelopment.un.org/sdg8 (Diakses pada 26 Maret 2018)

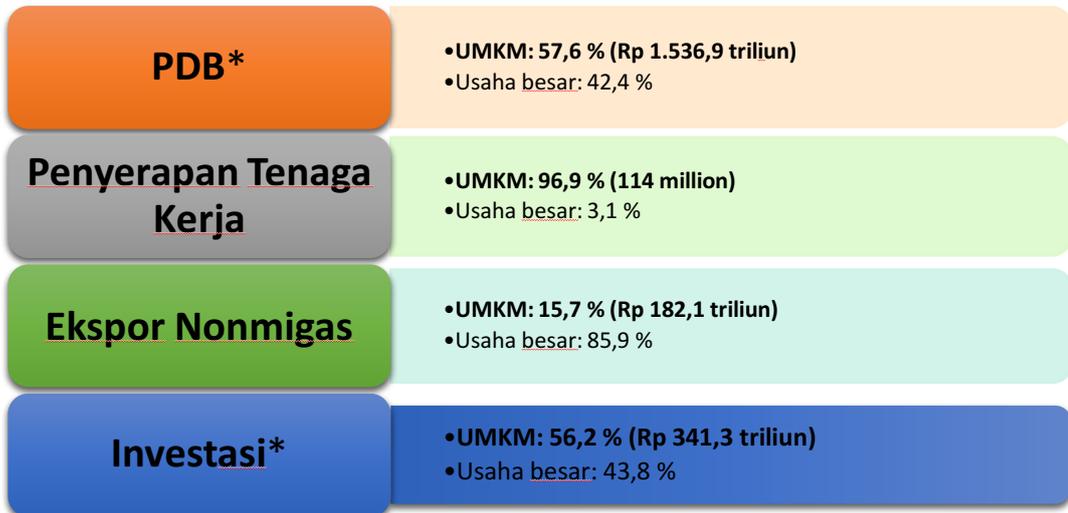
United Nations. Progress of Goal 9 in 2017 [Online]. Tersedia di: https://sustainabledevelopment.un.org/sdg9 (Diakses pada 26 Maret 2018)

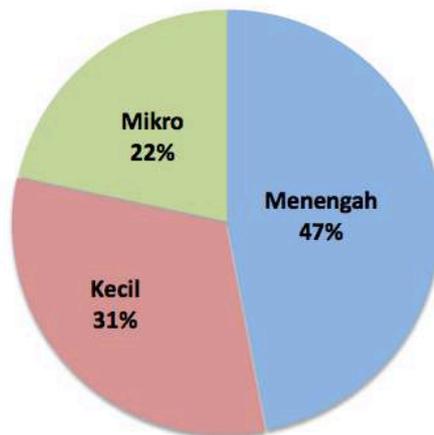
Vizcarra, V., John Irungu Ngahu, dan Minakshi Ramji. (2014). Mobile Financial Services in Microfinance Institutions: Musoni in Kenya. International Finance Corporation [Online]. Tersedia di: http://musonisystem.com/wp-content/uploads/2015/03/Mobil-Finan-Serv-Musoni-in-Kenya-2-3-15.pdf (Diakses pada 28 Februari 2018)

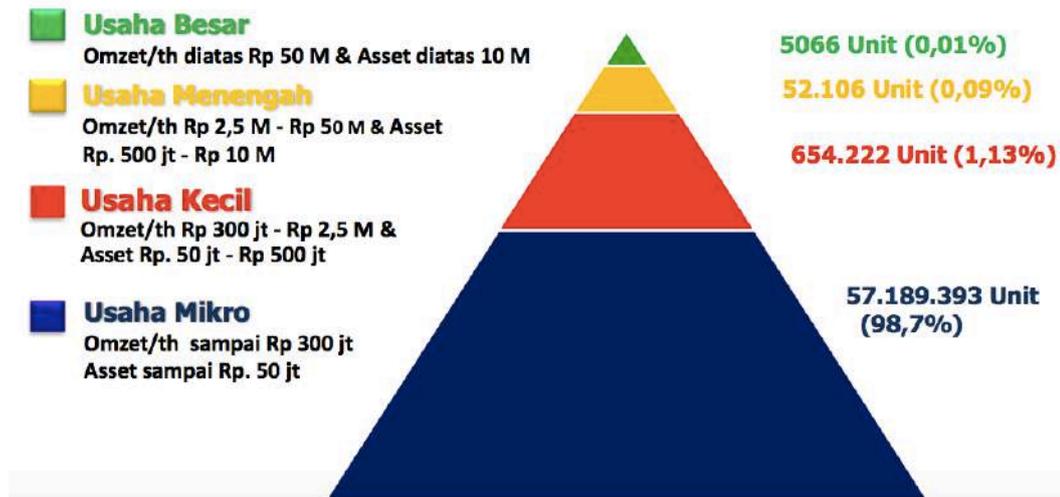
Yudistira, Galvan. OJK Dorong Bank Salurkan Kredit Lewat Laku Pandai. Kontan.co.id [Online]. Tersedia di: http://keuangan.kontan.co.id/news/ojk-dorong-bank-saluarkan-kredit-lewat-laku-pandai (Diakses pada 26 Maret 2018)

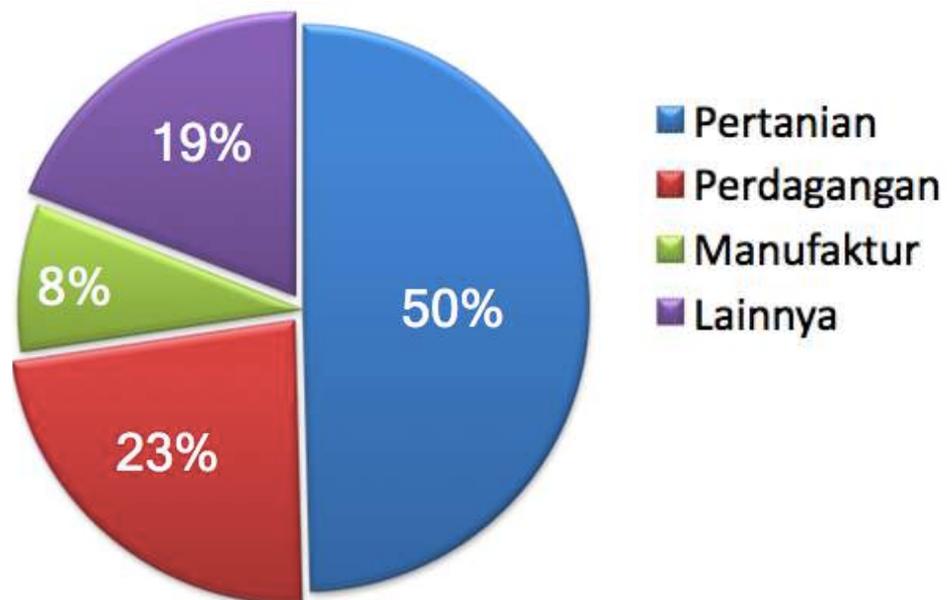
Zuraya, Nidia. (2017). BI: Penyaluran Kredit UMKM Indonesia Masih Rendah. Republika [Online]. Tersedia di: http://republika.co.id/berita/ekonomi/keuangan/17/11/21/ozr7pv383-bi-penyaluran-kredit-umkm-indonesia-masih-rendah (Diakses pada 26 Maret 2018).

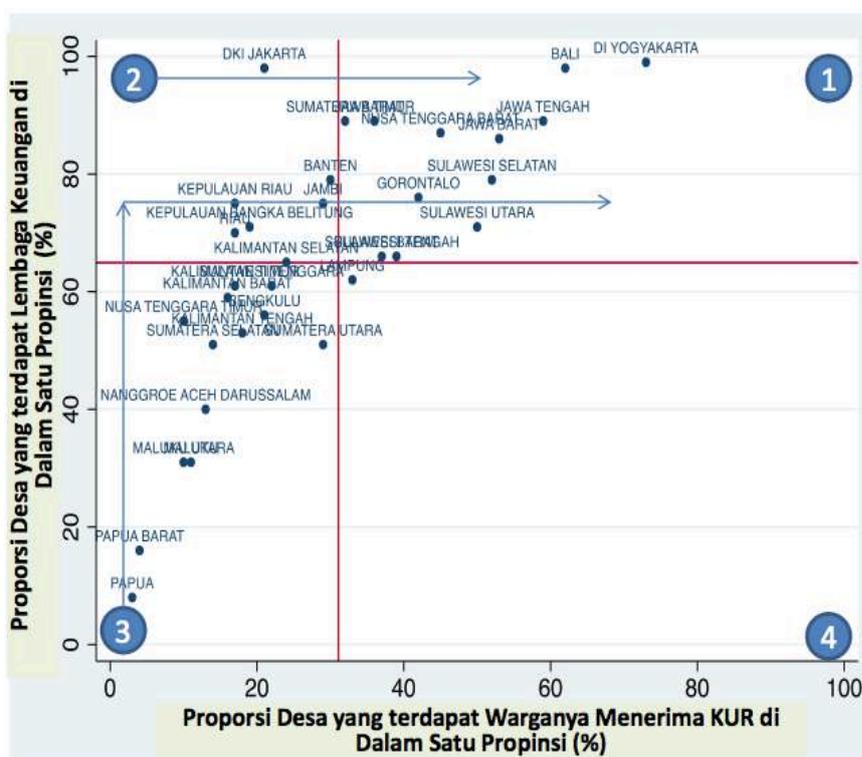
LAMPIRAN

Lampiran 1: Kontribusi UMKM Dibandingkan Usaha Besar Terhadap Perekonomian

* Harga konstan 2000
Sumber: BPS (2013)

Lampiran 2: Pangsa KUR berdasarkan Ukuran Usaha

Sumber: Bank Indonesia (2013)

Lampiran 3: Jumlah Usaha Menurut Definisi Usaha (UU No. 20/2008)

Sumber: BPS (2013)

Lampiran 4: Jumlah UMKM Berdasarkan Sektor

Sumber: BPS (2016)

Lampiran 5: Korelasi Positif antara Penyaluran KUR dan Jumlah Lembaga Keuangan di Desa

Sumber: TNP2K (2016)

Lampiran 6: Data Agen Laku Pandai Per September 2017

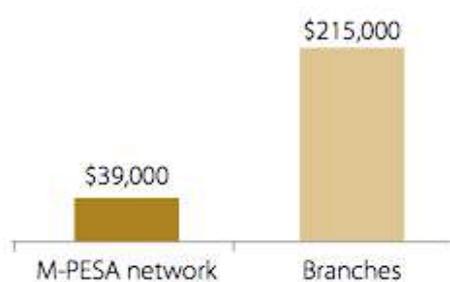
Jumlah Bank penyelenggara	21 Bank Umum Konvensional dan 2 Bank Umum Syariah
Jumlah agen perorangan/ outlet badan hukum	428.852 Agen
Jumlah outstanding rekening	11.808.868 Nasabah
Jumlah outstanding tabungan	Rp 1,3 Triliyun

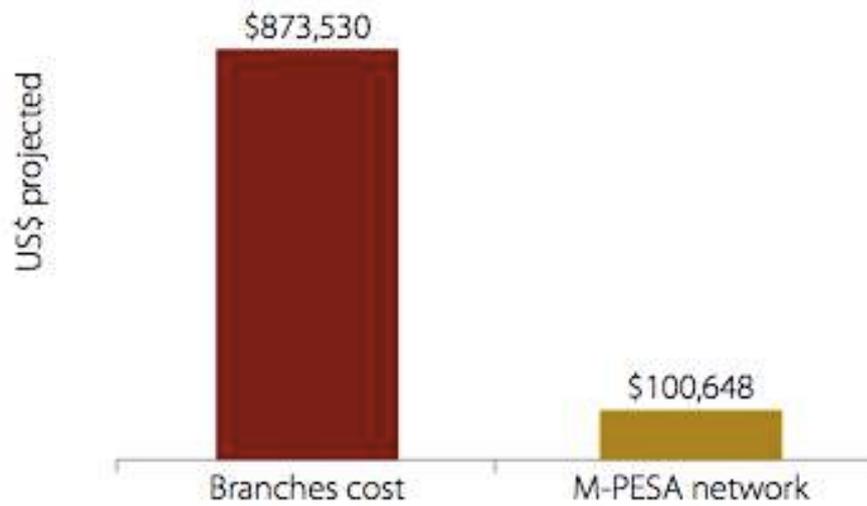
Jumlah provinsi tempat agen	34 Provinsi (Seluruh Indonesia)
Jumlah kabupaten/kota	512 (dari total 514 Kabupaten/ Kota)

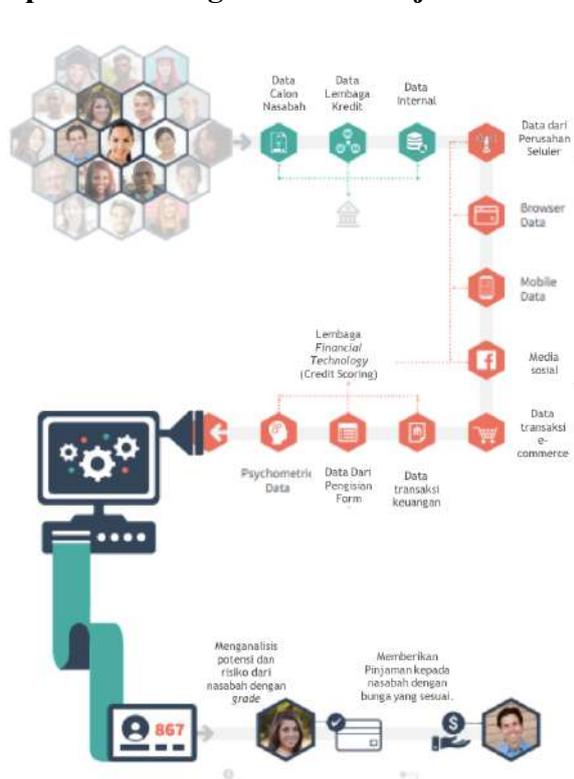
Sumber: Otoritas Jasa Keuangan

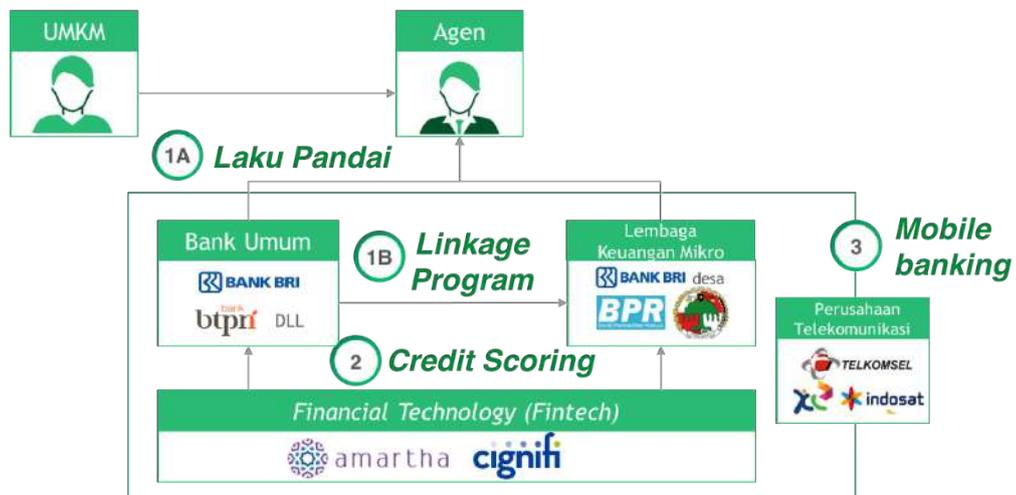
Lampiran 7: Diagram Persebaran Agen Laku Pandai Per September 2017

Sumber : Otoritas Jasa Keuangan

Lampiran 8: Biaya Relatif Penggunaan Jaringan M-Pesa Dibandingkan Cabang Fisik

Sumber: Data Internal Perusahaan Musoni

Lampiran 9: Biaya Operasional dari Cabang dan Penggunaan Jaringan M-Pesa

Sumber : Data Internal Perusahaan Musoni

Lampiran 10: Diagram Alur Kerja Perusahaan *Financial Technology*

Sumber : Lenddo (dengan perubahan yang dilakukan penulis)

Lampiran 11. Program inBank untuk Menyelesaikan Permasalahan Pembiayaan UMKM

Sumber: Olahan Penulis

Lampiran 12. Skema *Reward* dan *Punishment* Agen Laku Pandai

Sumber: Olahan Penulis